VISIT…

LANZAROTE

Caliente.com

Diễn đàn Kinh Doanh

Biz Forum Weekly

Số 14



Tin tức Việt Nam và Thế giới (2-11)

Khu công nghiệp chưa hấp dẫn doanh nghiệp trong nước (12-13)

Tin tức chứng khoán (14-17)

Đã đến lúc các nhà đầu tư có tổ chức tham gia vào tổ chức chứng khoán ? (18)

Ngành bán lẻ thực phẩm Nga hồi sinh mở ra nhiều cơ hội cho các nhà cung cấp trên thế giới (19- 21)

Xúc tiến thương mại vẫn còn quá nhiều bất cập (22)

Hoàn thuế nhập khẩu với nguyên liệu sản xuất hàng xuất khẩu ? (23)

Điều kiện và hồ sơ để miễn kiểm tra sau thông quan (24)

eBay: Thành công nhờ không phải là công ty dot-com (25-27)

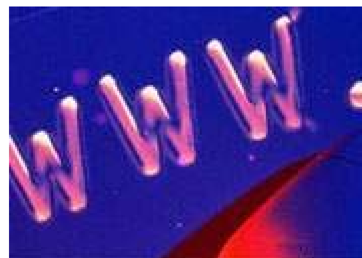
CEO châu A' ngày càng chịu sức ép (28–29)

Quản lý thư điện tử như thế nào cho có hiệu quả? (30-31)









TIN TỨC VIỆT NAM

Đề nghị không áp dụng hạn ngạch dệt may vào thị trường Mỹ



Sáng 21/1, tại Hà Nội, Bộ trưởng Bộ Thương mại Vũ Khoan đã tiếp đoàn Hiệp hội Dệt may - Da giày Hoa Kỳ gồm 20 DN chuyên sản xuất và tiêu thụ hàng dệt may, quần áo và giày dép sang thăm và làm việc với các DN VN.

Cùng ngày, đoàn DN Dệt may - Da giày Hoa Kỳ đã có cuộc tiếp xúc, trao đổi với một số bộ, ngành, Hiệp hội Dệt may, Da giày và các tổng công ty của VN. Kim ngạch hàng dệt may xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ năm 2001 đạt 50 triệu USD, giày dép đạt 100 triệu USD. Lượng kim ngạch xuất khẩu này còn rất nhỏ bé so với nhu cầu nhập khẩu hàng dệt may và giày dép hàng năm của Hoa Kỳ. Vì thế, đại diện ngành dệt may, da giày đã đề nghị phía Hoa Kỳ không nên áp dụng hạn ngạch xuất khẩu đối với hàng dệt may, da giày của VN. Hiệp hội DN Dệt may – Giày dép Hoa Kỳ cũng đã trao đổi về những chính sách ưu đãi đầu tư, xuất nhập khẩu, chính sách tiền lương của người lao động của VN.

Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa biết về thương mại điện tử

Hội thảo “Cầu nối thương mại điện tử” do Cục Xúc tiến thương mại Việt Nam (Vietrade) phối hợp với Trung tâm thương mại Quốc tế (ITC) và Chương trình xúc tiến nhập khẩu Thụy Sĩ (Sippo) phối hợp tổ chức trong hai ngày 21 và 22/1 tại Hà Nội.

Hội thảo này là một phần của dự án về thương mại điện tử nằm trong Chiến lược Xúc tiến thương mại của VN do Chương trình phát triển Liên hợp quốc (UNDP) và Sippo tài trợ. Tại Hội thảo, nhóm công tác của ITC đã trình bày đánh giá về thương mại điện tử hiện nay ở VN, một số kinh nghiệm quốc tế trong xây dựng hệ thống thương mại điện tử và đề xuất một kế hoạch thương mại điện tử cho VN.

Theo báo cáo của Bộ Thương mại, sau 4 năm kết nối Internet, ở VN hiện nay có khoảng 1.500 DN đã có trang Web riêng, vài nghìn DN có trang Web quảng cáo. Chỉ có 3% DN đang quan tâm đến thương mại điện tử, 7% DN bắt đầu triển khai mạng thương mại còn 90% số DN hầu như không có khái niệm gì về mạng thương mại điện tử.

6 yếu tố cản trở quá trình đổi mới công nghệ trong DNNN



Theo kết quả nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Quản lý Trung ương 2 năm gần đây cho thấy, có 6 yếu tố cản trở quá trình đổi mới công nghệ trong các doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Sáu yếu tố này bao gồm:

- Sự thiếu hiểu biết về thị trường, công nghệ
- Chưa có thị trường vốn trung hạn và dài hạn
- Thủ tục đầu tư phức tạp, mất thời gian
- Một bộ phận người lao động không ủng hộ và

- Lãnh đạo doanh nghiệp thiếu quan tâm.

Các phân tích cho rằng, nước ta hiện chưa có nghiên cứu một cách hệ thống về công nghệ, nhu cầu thị trường, tiếp thị. Các DNNN lại ít có khả năng lựa chọn về nguồn vốn (chủ yếu phụ thuộc vào nguồn vốn ngân hàng). Mặt khác, một bộ phận người lao động không tiếp cận được với công nghệ mới do trình độ, tuổi tác. Tâm lý không cần phải đổi mới công nghệ do không chịu được sức ép cạch tranh của chính người lãnh đạo doanh nghiệp cũng là một trong những nguyên nhân cản trở quá trình đổi mới này



Thuỷ sản-thế mạnh của hàng xuất khẩu VN

Việt Nam, Â'n Độ đứng đầu châu A' về tốc độ xuất khẩu

Theo Công ty tư vấn rủi ro về kinh tế và chính trị (PERC) có trụ sở tại Hồng Công cho biết Việt Nam cùng Â'n Độ, Hàn Quốc và Đài Loan là những nước và khu vực đứng đầu xuất khẩu ở châu A' năm 2002, với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trung bình từ 7-8,4%. Trong khi đó, mức tăng trưởng xuất khẩu của Trung Quốc, Malaysia, Singapore và Thái Lan đạt 3-5%, Nhật Bản 2%, Philippines và Hồng Kông 0%, Indonesia âm 2%.

PERC cho rằng Hiệp định thương mại Việt - Mỹ sẽ góp phần thúc đẩy xuất khẩu của VN, Â'n Độ sẽ đứng đầu châu A' về xuất khẩu, với tốc độ tăng trưởng 8,4%, tiếp theo là Hàn Quốc 7,6% và Đài Loan là 7%.

Từ 01/02, thu thuế khai thác thủy sản

Theo Thông tư số 03/2002/TT-TTC của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ quản lý thu thuế đối với các cơ sở hoạt động khai thác thủy sản, các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước hoạt động đánh bắt thủy, hải sản đều phải nộp thuế giá trị gia tăng (GTGT), thuế thu nhập DN và thuế tài nguyên. Kể từ ngày 1/2/2002, các cơ sở này sẽ phải nộp thuế môn bài một lần ngay từ đầu năm theo bậc môn bài của từng cơ sở khai thác. Ngoài ra, thuế tài nguyên, thuế GTGT, thuế thu nhập DN nộp theo số thực tế phát sinh theo định kỳ quy định theo phương pháp doanh thu tính thuế ấn định (Doanh thu tính thuế ấn định = Sản lượng khai thác thủy sản ấn định x (nhân với) Giá tính thuế).

Cũng theo Thông tư trên, những cơ sở thực tế hoạt động khai thác thủy sản ở vùng biển xa bờ thuộc đối tượng ưu đãi theo quy định của Pháp lệnh thuế tài nguyên, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật Khuyến khích đầu tư trong nước, muốn làm hồ sơ miễn, giảm thuế thì ngoài những thủ tục theo quy định hiện hành, cần phải bổ sung thêm 3 điều kiện sau: giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh có ghi rõ hoạt động khai thác ở vùng biển xa bờ; giấy chứng nhận đăng kiểm tàu thuyền, ghi rõ các chỉ tiêu trọng tải, công suất, ngành nghề khai thác (câu, cào, rê, vây); tàu thuyền hoạt động khai thác xa bờ phải có công suất máy chính từ 90CV trở lên.

Hướng dẫn định mức miễn thuế quà biếu, quà tặng

Tổng cục Thuế vừa có công văn số 12453/TC/TCT hướng dẫn định mức và tiêu chuẩn miễn thuế hàng quà biếu, quà tặng. Cụ thể, đối với hàng của các tổ chức, cá nhân nước ngoài được phép tạm nhập khẩu và Việt Nam để dự hội chợ, triển lãm hoặc được nhập vào để làm hàng mẫu, quảng cáo, nhưng sau đó không tái xuất mà làm quà biếu, quà tặng cho các tổ chức, cá nhân VN thì được miễn xét thuế trong các trường hợp : hàng hoá tặng cho khách đến thăm hội chợ, triển lãm, có giá trị từ 5 USD/1 vật phẩm trở xuống và tổng giá trị lô hàng nhập khẩu dùng để biếu tặng không quá 3.000 USD; những hàng hoá là thiết bị lẻ, thiết bị đơn chiếc tặng cho tổ chức kinh tế trong nước để làm mẫu nghiên cứu sản xuất, quảng cáo, giới thiệu hàng... sẽ không tính giá trị cao hay thấp

Khai trương Trung tâm mua sắm Sài Gòn : "Cầu nối" giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng



Từ ngày 19/1/2002, Trung tâm mua sắm Sài Gòn (Saigon Shopping Center) chính thức đi vào hoạt động tại số 63-65 đường Trần Hưng Đạo, Quận1, TP.HCM. Nằm tại vị trí trung tâm của TP.HCM, với tổng diện tích trên 4.200 m2 (gồm 5 tầng lầu), Trung tâm mua sắm (TTMS) Sài Gòn là nơi thay mặt các nhà sản xuất trong và ngoài nước cung cấp, phân phối trực tiếp hơn 5.000 chủng loại sản phẩm thuộc các ngành hàng như: điện tử, điện lạnh, điện gia dụng, máy vi tính và điện thoại di động cho người tiêu dùng.

Trung tâm được ra đời do sự hợp tác đầu tư 100% vốn trong nước giữa Doanh nghiệp Nguyễn Kim với Công ty cổ phần Chế tạo Máy Sinco. Trung tâm sẽ chính thức áp dụng rộng rãi phương thức bán hàng trả góp trong 6 đến 24 tháng không chỉ cho CBCNV ở các cơ quan, đơn vị tại TP.HCM mà còn cho các cơ quan, đơn vị ở các tỉnh vùng ĐBSCL và miền Đông Nam bộ. Trung tâm sẵn sàng phân phối, cung cấp tận nơi cho các cơ quan, đơn vị mua sắm các trang thiết bị thuộc nhóm 5 ngành hàng nêu trên với giá ưu đãi giảm từ 2 đến 5%.

Sức mua dịp Tết dự kiến sẽ tăng khá



Theo nhận định của các chuyên gia về thị trường, sức mua dịp Tết Nhâm Ngọ sẽ tăng khoảng 15-18% so với năm ngoái, trong đó khu vực thành thị tăng 18-20%, khu vực nông thôn tăng 8-10%.

Tết năm nay có nhiều ngày nghỉ của công nhân viên chức nên nhu cầu thực phẩm và vui chơi giải trí sẽ tăng đáng kể. Mức lương và thưởng của năm 2001 cũng cao hơn năm trước từ 7-12% (tùy đơn vị và địa bàn). Lượng kiều hối dịp cuối năm 2001 đã tăng 17,6% so với năm trước và sẽ tiếp tục tăng. Bên cạnh đó số khách du lịch và kiều bào về dịp Tết dự tính tăng 15-17%. Giá một số loại mặt hàng nông sản cũng có xu hướng tăng nhẹ.

Mức tiêu thụ bia, rượu, nước giải khát tăng hơn năm ngoái từ 15-20% nhưng giá vẫn ổn định trừ vài chủng loại bia. Trong khi các loại hoạt động du lịch vui chơi giải trí dự báo sẽ tăng đáng kể so với dịp Tết Tân Tỵ, thị trường hàng công nghiệp tiêu dùng

phong phú, thỏa mãn nhu cầu, giá cả ít biến động.

Năm 2005 Việt Nam tự sản xuất từ 60% đến 70% xăng dầu tiêu dùng trong nước



Trong chiến lược phát triển ngành dầu khí, Petro Việt Nam đề ra mục tiêu: năm 2005 Việt Nam có thể tự sản xuất được khoảng 60-70% nhu cầu xăng dầu cho tiêu dùng trong nước, đạm cho sản xuất nông nghiệp và các sản phẩm hóa dầu làm nguyên liệu cho sản xuất công nghiệp. Để thực hiện mục tiêu này, Petro Việt Nam tập trung đầu tư phát triển hạ nguồn gồm lọc dầu, hóa dầu và chế biến sản phẩm của ngành dầu, khí để cung cấp cho nền kinh tế quốc dân.

Sau sự ra đời và đi vào hoạt động của Nhà máy khí hóa lỏng Dinh Cố, Petro Việt Nam đã liên doanh với Liên đoàn kinh tế đối ngoại Nga Zarubeznheft xây dựng nhà máy lọc dầu đầu tiên của Việt Nam tại Dung Quất, Quảng Ngãi và dự kiến năm 2005 sẽ đi vào hoạt động. Tiếp đến là dự án nghiên cứu tiền khả thi xây Nhà máy lọc dầu số 2 đặt tại Nghi Sơn, Thanh Hóa, dự kiến sẽ trình Thủ tướng Chính phủ vào năm 2002; Dự án Nhà máy đạm Phú Mỹ có tổng vốn đầu tư 486 triệu USD đã được khởi công đầu năm 2001, dự kiến 2004 sẽ đi vào sản xuất; Dự án sản xuất đạm ở Cà Mau dự kiến sẽ khởi công vào cuối năm 2002 và đưa vào hoạt động 2005.

Dự án thí điểm : Tổng công ty nhà nước không có vốn nhà nước

Tổng công ty xây dựng công trình giao thông 5 (Cienco5), Bộ Giao thông vận tải, vừa hoàn thành đề án chuyển Tổng công ty này thành Tổng công ty nhà nước không có vốn nhà nước, để trình Chính phủ phê duyệt. Đây là Tổng Công ty Nhà nước đầu tiên của cả nước thí điểm việc chuyển đổi này.

Theo đề án, Tổng Công ty sẽ trả lại 100% số vốn Nhà nước đã cấp, sau đó sẽ vay vốn ngân hàng bằng tín chấp để sản xuất kinh doanh, trên cơ sở các dự án và hợp đồng kinh tế đã được ngân hàng thẩm định.

Trong quá trình hoạt động, các công ty và xí nghiệp trực thuộc Tổng Công ty sẽ trích một phần doanh thu để thành lập quỹ bảo hiểm chống rủi ro và quỹ vốn tự có. Bộ máy tổ chức của Tổng Công ty này vẫn như các Tổng công ty Nhà nước khác và do Bộ Giao thông vận tải quản lý, nhưng hoạt động theo phương thức là Tổng công ty đa ngành.

Nhiều mặt hàng dệt may xuất khẩu sang EU có khả năng hết hạn ngạch sớm



Bộ Thương mại cho biết, trong tổng số 29 mặt hàng xuất khẩu sang thị trường Liên minh châu Âu (EU) theo cơ chế cấp hạn ngạch năm 2002, có khá nhiều mặt hàng có khả năng hết hạn ngạch rất sớm so với năm ngoái (có thể là trước 7/2002).

Các mặt hàng này bao gồm áo T- Shirt

(Cat.4), áo len và áo nỉ (Cat.5), quần âu và quần soóc (Cat.6), áo sơ mi nữ (Cat.7), áo sơ mi nam (Cat.8), áo khoác nữ (Cat.15), quần dệt kim (Cat.28), áo lót nhỏ (Cat.31), vải tổng hợp (Cat.35), sợi tổng hợp (Cat.41), quần thể thao (Cat.73)...

Bộ lưu ý các DN kinh doanh XNK cần cân nhắc kỹ lưỡng trước khi ký kết hợp đồng và nhận đơn giao hàng, đặc biệt là cho khoảng nửa cuối năm 2002.

Từ 01/1/2002, Đài Loan mở cửa với rượu thường và bia của Việt Nam



Vừa qua, phía Đài Loan thông báo kể từ ngày 01/1/2002, Đài Loan chính thức mở cửa cho các sản phẩm rượu thường và bia của Việt Nam được nhập khẩu vào thị trường này. Việc quản lý nhập khẩu các sản phẩm liên quan được thực hiện theo lộ trình cắt giảm thuế quan đã đạt được khi Đài Loan đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Cụ thể như việc nhập khẩu bia làm từ mạch nha sẽ thực hiện theo lộ trình: thuế suất bắt buộc khi gia nhập WTO là 5,00%, thuế suất bắt buộc cuối cùng là 0,00%, thời gian hoàn thành việc thực hiện là vào năm 2005.

Thực hiện quy chế mới về xét thưởng xuất khẩu từ 17/01/2002

Theo quyết định mới nhất của Bộ Thương mại vừa được ban hành, từ ngày 17/1/2002 sẽ thực hiện quy chế mới về xét thưởng thành tích xuất khẩu. Theo đó,



những mặt hàng được đề nghị xét thưởng xuất khẩu là những mặt hàng Nhà nước không cấm xuất khẩu (trừ mặt hàng dầu thô, hàng xuất khẩu theo hạn ngạch, chỉ tiêu được phân giao theo các hợp đồng Chính phủ). Kim ngạch xuất khẩu tính theo giá trị FOB xuất khẩu chính ngạch và xuất khẩu tiểu ngạch (không tính giá trị hàng tạm nhập, tái xuất, hàng chuyển khẩu, hàng đổi hàng trong trường hợp có quy định riêng).

Có 5 tiêu chuẩn khen thưởng:

5.1 - Mặt hàng (hoặc một chủng loại mặt hàng) sản xuất tại Việt Nam mà lần đầu tiên xuất khẩu ra thị trường nước ngoài có hiệu quả với kim ngạch đạt từ 100.000 USD/năm trở lên (riêng các tỉnh miền núi và hải đảo đạt từ 50.000 USD/năm trở lên).

5.2 - Mức tăng trưởng xuất khẩu năm sau cao hơn năm trước 20% và mức tăng tuyệt đối đạt từ 400.000 USD trở lên (riêng miền núi, hải đảo là 15% và 200.000 USD).

5.3 - Các mặt hàng xuất khẩu có chất lượng cao được huy chương tại triển lãm, hội chợ quốc tế tổ chức tại nước ngoài hoặc được các tổ chức quốc tế về chất lượng hàng hóa cấp chứng chỉ hoặc xác nhận bằng văn bản.

5.4 - Xuất khẩu mặt hàng được gia công, chế biến bằng nguyên vật liệu trong nước chiếm 60% trị giá trở lên hoặc thu hút nhiều lao động trong nước (với cá mặt hàng như hàng thủ công mỹ nghệ, hàng nông-

lâm-thủy hải sản, hàng may mặc, giày dép...) với mức kim ngạch đạt từ 10 triệu USD/năm trở lên (riêng đối với hàng thủ công mỹ nghệ, hàng rau quả, thịt lợn từ 3 triệu USD/năm trở lên).

5.5 - Xuất khẩu các mặt hàng ngoài hạn ngạch, ngoài chỉ tiêu được phân giao đạt kim ngạch từ 50 triệu USD/năm trở lên.

Taiwan Factory

Đối với thương nhân đạt tiêu chuẩn 5.4, 5.5 từ năm thứ hai trở đi, nếu đạt mức tăng trưởng như quy định tại tiêu chuẩn 5.2 thì mới được xét thưởng. Về mức thưởng, tiêu chuẩn 5.1 được thưởng 1% kim ngạch xuất khẩu tính bằng tiền Việt Nam trên trị giá Fob (nhưng tối đa không quá 150 triệu đồng). Thương nhân đạt tiêu chuẩn 5.2, 5.3, 5.4 được xét xếp hạng theo từng tiêu chuẩn chia theo nhóm hàng và cứ mỗi tiêu chuẩn chọn 10 thương nhân có thành tích cao nhất để thưởng với mức từ 50 đến 100 triệu đồng cho mỗi thương nhân về một tiêu chuẩn.

Những thương nhân còn lại được thưởng khuyến khích với mức thấp hơn, nhưng mức thưởng không quá 50% mức thấp nhất của 10 người có thành tích cao nhất. Thương nhân đạt tiêu chuẩn 5.3 được thưởng 40 triệu đồng cho mỗi trường hợp nhận được huy chương hoặc văn bằng xác nhận chất lượng hàng hóa.

Trong trường hợp thương nhân đạt được nhiều tiêu chuẩn thì mỗi tiêu chuẩn được xét thưởng riêng, nhưng tổng mức tiền thưởng tối đa không vượt quá 300 triệu đồng. Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, thành tích khen thưởng được tính chung cho các tiêu chuẩn gộp lại.



Hàng hoá đang tràn ngập thị trường

Sẽ sửa đổi chính sách thuế giá trị gia tăng

Bộ Tài chính đang nghiên cứu đề suất lên Chính phủ một số biện pháp nhằm khắc phục tồn tại trong hoàn thuế giá trị gia tăng (GTGT), dự kiến ban hành sớm trong quý I/ 2002.

Trước mắt, cần sửa đổi một số quy định thuộc thẩm quyền của Chính phủ theo hướng: điều chỉnh tỷ lệ khấu trừ thuế GTGT đối với hàng nông sản, lâm sản, thuỷ sản mua không có hoá đơn. Bộ sẽ trình Chính phủ sửa đổi, giảm mức khấu trừ từ 2% xuốntg 1% đối với hàng hoá là nông sản, lâm sản, thuỷ sản mua của người bán không có hoá đơn; giảm từ 3% xuống còn 2% đối với hoá đơn thông thường mua của cá nhân kinh doanh, tiến tới khi sửa luật sẽ bỏ hẳn việc khấu trừ khống thuế GTGT theo tỷ lệ nói trên.

Thị trường nông sản Argentina tê liệt ảnh hưởng tới xuất khẩu



Các quan chức nông nghiệp Argentina cho rằng nền kinh tế lớn thứ ba ở Mỹ Latinh này cần phải sớm ban hành các luật lệ hối đoái rõ ràng để giúp cho thị trường nông sản đang bị tê liệt của nước này hoạt động trở lại.

Thị trường nông sản của Argentina đã gần như bị tê liệt hoàn toàn kể từ ngày 20/12/01, do lưu thông tiền mặt bị bóp nghẹt sau khi nước này thực hiện biện pháp kiểm soát thị trường hối đoái trong khi các luật lệ mới chưa được chính phủ ban hành. Việc này đã làm cho các công ty nước ngoài phải tìm kiếm thị trường khác thay thế. Theo hãng tin Reuters, nông sản hiện chiếm khoảng 50% trong tổng giá trị xuất khẩu là 26 tỷ USD/năm của Argentina.

Hàn Quốc nới lỏng các quy định về đầu tư trực tiếp nước ngoài

Theo Asia Pulse (21/1), chính phủ Hàn Quốc vừa qua đã nới lỏng quy định về ưu đãi thuế để thu hút vốn đầu tư trước tiếp nước ngoài sau khi lượng vốn này giảm 25% trong năm 2001. Theo đó, kể từ 1/1/2002, các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư trên 50 triệu USD vào ngành sản xuất nội địa sẽ được hưởng các thuế suất ưu đãi, thay vì mức tối thiểu là 100 triệu USD như trước đây.

Trước đây mức quy định tối thiểu để được giảm thuế đối với vốn đầu tư nước ngoài trong ngành công nghiệp sản xuất là 100 triệu USD. Chính phủ cũng đã thi hành nhiều biện pháp để thu hút FDI, trong đó có các biện pháp giảm thuế và hỗ trợ tài chính đối với các công ty nước ngoài đầu tư từ 30 triệu USD trở lên vào xây dựng các khu công nghiệp, nhà máy liên hợp, từ 20 triệu USD trở lên vào xây dựng khách sạn và các trung tâm hội họp. Trước đây mức vốn tối thiểu trong các ngành này là 50 triệu USD

Năm 2002, ngành thép thế giới sẽ vẫn gặp nhiều khó khăn



Theo Financial Times, hãng tư vấn hàng đầu của Mỹ World Steel Dynamics cho biết triển vọng cho thị trường thép thế giới năm nay vẫn "đầy khó khăn" bất chấp việc giá cả đã dần dần hồi phục. WSD cảnh báo rằng thu nhập của nhiều công ty sản xuất thép sẽ khó được giữ vững trong năm nay sau khi lợi nhuận của hầu hết các công ty đều suy giảm trong năm ngoái. Trong khi đó, sẽ không có sự tăng giá lớn do tình trạng dư thừa cung và nhu cầu yếu ớt hiện nay.

Về triển vọng năm 2002, nước Mỹ sẽ xem xét và ra quyết định vào tháng 3 tới rằng có nên áp đặt quản chế chặt chẽ đối với thép nhập khẩu hay không, điều mà nhiều người cho rằng sẽ có thể làm bùng phát một cuộc chiến thương mại với liên minh châu Âu. WSD cho biết có khoảng 55% cơ hội giá thép sẽ tăng 10 đến 15% trong 6 tháng tới nhưng ngay cả mức giá này cũng sẽ thấp hơn so với chi phí sản xuất của các nhà sản xuất. Vào tháng tới, 30 quốc gia OECD sẽ họp ở Paris để tìm ra những giải pháp mới cho khả năng cắt giảm sản lượng

tự nguyện của các nước sản xuất thép.

Nhu cầu dầu mỏ trên thế giới năm 2002 tăng 0,7%



Dàn khoan dầu của Nga

Theo AFP (18/1), trong một bản báo cáo hàng tháng được đưa ra hôm 18/1, Cơ quan năng lượng thế giới (IEA) đưa ra dự báo về nhu cầu dầu mỏ trên thế giới năm 2002 là 76,5 triệu thùng dầu mỗi ngày, tăng 0,7% so với năm ngoái.

Trong năm 2001, nhu cầu thế giới về dầu mỏ đã tăng khoảng 100.000 thùng dầu mỗi ngày, tăng 0,1% so với mức tiêu thụ thấp nhất vào năm 1985. IEA cho biết hoạt động kinh tế trì trệ trên toàn cầu, giá dầu thô cao, vụ khủng bố ngày 11/9, cùng với thời tiết mùa đông ấm áp ở Mỹ sẽ kìm hãm nhu cầu về dầu mỏ. Trong tháng 12, sản xuất dầu mỏ trên thế giới đã giảm 120.000 thùng dầu mỗi ngày so với tháng 11, xuống mức 76,54 triệu thùng dầu mỗi ngày.

Theo IEA, Mỹ sẽ trở thành nước sản xuất dầu mỏ và các chế phẩm liên quan lớn nhất trên thế giới, vượt qua Saudi Arabia do OPEC đã giảm sản lượng kể từ ngày 1/1/2002.

Giá dầu thô năm 2002 sẽ giảm xuống dưới 20 USD/thùng

Theo hãng tin Reuters, các nhà phân tích dự báo giá dầu thô trong năm 2002 có thể sẽ giảm 20%, xuống chưa đầy 20 USD/thùng, mức thấp nhất trong 3 năm qua, do tác động của mức cầu yếu và các mối lo ngại về nhịp độ tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Giá dầu Brent dự đoán sẽ giảm từ gần 25 USD/thùng, mức trung bình trong năm 2001, xuống 19,46 USD/thùng năm 2002.

Tuy nhiên, một số nhà đầu tư vẫn lạc quan và nhất trí với dự báo đưa ra hồi tháng 11/01 về giá dầu thô năm 2002 của J.P.Morgan là 24,60 USD/thùng bởi họ cho rằng triển vọng kinh tế vĩ mô sẽ sáng sủa hơn từ quý II/02. Còn công ty chứng khoán Credit Lyonnais Securities đưa ra dự báo giá dầu thô năm 2002 ở mức trung bình là 21 USD/thùng.



Xuất khẩu cà phê của các nước Trung Mỹ giảm sút

Hiệp hội cà phê quốc gia Goa-tê-ma-la (Anacafe) cho biết, xuất khẩu cà phê của Mê-hi-cô, Pê-ru và các nước Trung Mỹ (gồm Goa-tê-ma-la, En Xan-va-đo, Ôn-đu-rát, Ni-ca-ra-goa và Cô-xta Ri-ca) trong 3 tháng đầu của niên vụ (từ tháng 10 đến 12/2001) giảm 28,14% so với cùng kỳ vụ trước, từ 3.372.979 bao (loại 60 kg/bao) xuống còn 2.423.655 bao.

Riêng trong tháng 12/2001, xuất khẩu của 7 nước này chỉ đạt 1,1 triệu bao, giảm 16% so với cùng kỳ năm trước. Trong niên vụ kết thúc tháng 9/2001, các nước nói trên xuất khẩu 18.215.438 bao cà phê, giảm 13,45% so với vụ trước do cung vượt cầu.

TIN TỨC THẾ GIỚI

Đài Loan phấn đấu tham gia khu vực thương mại tự do



Đài Loan đã chính thức vào WTO

Theo Asia Pulse (17/1), Thứ trưởng Cơ quan phụ trách các vấn đề kinh tế Đài Loan Chen Ruey-long cho biết mục tiêu quan trọng tiếp theo của Đài Loan sau khi đã gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) là gia nhập vào một khu vực thương mại tự do.

Ông Chen cho biết Đài Loan, Trung Quốc lục địa và Hàn Quốc hiện nay là 3 thành viên duy nhất của WTO không thuộc một khu vực thương mại tự do nào. Tuy nhiên gần đây, Hiệp hội các nước Đông Nam A' (ASEAN) đã mời Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc thiết lập một khu vực thương mại tự do vào năm 2010. Trong khi đó, Liên minh châu Âu cũng đang lên kế hoạch thành lập khu vực thương mại tự do với hơn 70 nước thuộc châu Phi, vùng biển Caribbean và Thái Bình Dương. Điều này sẽ khiến Đài Loan có nguy cơ trở thành thành viên duy nhất của WTO không thuộc một khu vực thương mại tự do nào

.

Trung Quốc cam kết duy trì ổn định đồng nhân dân tệ

Theo phóng viên TTXVN tại Hồng Kông và các hãng tin nước ngoài, phát biểu tại cuộc họp báo ở Bắc Kinh ngày 15/1, Thống đốc Ngân hàng nhân dân Trung Quốc Đới Tương Long tuyên bố Trung Quốc vẫn duy trì sự ổn định của đồng nhân dân tệ, bất chấp sức ép trước việc đồng yên Nhật Bản mất giá. Ông cho biết Ngân hàng nhân dân Trung Quốc sẽ tiếp tục chính sách tiền tệ hợp lý, tăng cường sự giám sát tài chính và thúc đẩy cải cách tài chính nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển và công cuộc cải cách kinh tế của đất nước.



Đồng Nhân dân tệ củaTrung Quốc

Ông Đới Tương Long cho biết tính đến cuối năm 2001, tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Trung Quốc tăng 15%, dự trữ ngoại tệ của Trung Quốc đạt 212,2 tỷ USD, tăng 28,14% so với đầu năm và dự trữ vàng quốc gia đạt 500 tấn. Theo ông, tỷ giá hiện nay của đồng nhân dân tệ là tương đối thích hợp và cơ chế tỷ giá hối đoái của Trung Quốc sẽ hoàn thiện hơn trong thời gian tới, cùng với việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO).

Myanmar đồng ý tham gia liên minh các nước xuất khẩu gạo châu A'

Theo AFP (17/1), nguồn tin thị trường cho biết Myanmar đã đồng ý trên nguyên tắc về việc tham gia vào một "liên minh" buôn bán gạo do các nước xuất khẩu gạo hàng đầu của châu A' đề xuất, với mục đích là cùng điều chỉnh giá cả cũng như ổn định



Gạo Việt Nam xuất ra thế giới

cung cầu trên thị trường gạo thế giới. Hiệp hội về gạo của các nước châu A' dự tính có 6 nước tham gia, bao gồm Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Pakistan, Ấ'n Độ và Myanmar và chiếm 70% số gạo xuất khẩu trên toàn thế giới. Thái Lan là nước đã đưa ra đề xuất thành lập hiệp hội này vào tháng trước, và cho biết hiệp hội sẽ được tổ chức theo mô hình của Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC), song không chỉ hành động như một liên minh ấn định giá cả.

Những nước xuất khẩu gạo hàng đầu trên thế giới hiện nay là Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Mỹ, Pakistan, Ấ'n Độ và Myanmar, với tổng số gạo xuất khẩu hàng năm là 18 triệu tấn (theo số liệu năm 2000).

Canada là nơi có trữ lượng dầu mỏ lớn nhất thế giới



Theo AFP (16/1), trữ lượng dầu mỏ lớn nhất thế giới không nằm dưới lòng đất vùng sa mạc ở A rập Xê út hay dưới đáy đại dương như nhiều người tưởng, mà thực ra là dưới những lớp cát của cánh rừng miền bắc Canada, thuộc phía Bắc tỉnh Alberta. Các thăm dò cho thấy, có khoảng 2, 5 đến 3 nghìn tỷ thùng dầu thô dưới lòng đất, trải rộng trên hàng ngàn kilômét vuông của lãnh nguyên (vùng đất không cây cối ở Bắc Cực, nơi các lớp đất dưới đã bị đóng băng vĩnh cửu) và cánh rừng ở Alberta. Trong số này, có khoảng 300 tỷ thùng dầu là có thể khai thác. Nhờ những công nghệ hiện đại của các tập đoàn lớn, nơi đây có thể trở thành nguồn cung cấp dầu mỏ vô hạn cho Bắc Mỹ.

Khu công nghiệp chưa hấp dẫn doanh nghiệp trong nước

Nhìn bên ngoài với trên 14.000 doanh nghiệp dân doanh và gần 500 doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài được thành lập trong năm 2001, hẳn không ai nghĩ rằng, các khu công nghiệp (KCN) hiện nay vẫn vắng khách, nhưng thực tế là như vậy. Hiện nay, mới có khoảng 30% diện tích các KCN trong cả nước được đưa vào sử dụng làm mặt bằng sản xuất kinh doanh, một con số dường như là không thể chấp nhận được



Thuê đất trong KCN: Còn quá đắt

Theo kết quả khảo sát mới đây của Ban quản lý các KCN, khu chế xuất Hà Nội, có tới 68,7% doanh nghiệp được hỏi đều trả lời là đang gặp phải nhiều khó khăn về mặt bằng sản xuất, kinh doanh. Lý do tại sao các DN chưa tìm đến với các KCN để thuê lại đất, thì hầu hết các chủ DN dân doanh đều cho rằng, việc thuê lại đất trong các KCN còn là điều xa xỉ đối với họ.

Theo ông Nguyễn Xuân Nam, chủ doanh nghiệp tư nhân chuyên sản xuất đồ nhôm dân dụng ở quận Hai Bà Trưng (Hà Nội), không phải doanh nghiệp của ông không muốn vào các KCN, nơi có đầy đủ các điều kiện phát triển sản xuất kinh doanh, cũng như không phải lo đến chuyện bảo đảm môi trường cho những người dân sống xung quanh, mà do "quy mô sản xuất của DN còn nhỏ khả năng về tài chính còn hạn chế, nên đành tận dụng mặt bằng sẵn có".

Ông Nam cũng đã tham khảo những KCN cho các nhà đầu tư trong nước để thuê đất. Thế nhưng, thời hạn trả tiền thuê lại đất, giá thuê... của các KCN này chưa phù hợp với phần đông DN trong nước, có chăng chỉ phù hợp với DN có vốn đầu tư nước ngoài .

Ưu đãi của Nhà nước chưa đến được với doanh nghiệp

Để khuyến khích các nhà đầu tư vào KCN, Nhà nước đã liên tục giảm giá cho thuê đất. Tuy nhiên, theo ông Phạm Đức Phong, Cục trưởng Cục Công sản (Bộ Tài chính), do việc ưu đãi được thực hiện thông qua chủ đầu tư cơ sở hạ tầng ***trong KCN, nên dường như các ưu đãi về giá thuê đất trong KCN chưa đến được*** với DN. Theo quy định hiện hành, giá thuê đất trong các KCN do chủ đầu tư cơ sở hạ tầng và DN xin thuê lại đất tự thỏa thuận trong hợp đồng. Điều này cũng có nghĩa là khi Nhà nước giảm giá cho thuê đất trong KCN; thì người được hưởng đầu tiên là chủ đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng KCN. Còn sau đó, việc giảm hay không giá thuê lại đất cho các DN trong KCN là quyền của các chủ đầu tư.

Cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất còn quá chậm chạp

Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất có vai trò đặc biệt quan trọng đối với hầu hết DN hiện nay, vì theo quy định hiện hành, DN được phép dùng giá trị quyền sử dụng đất để góp vốn, thế chấp tại ngân hàng để vay vốn... Tuy nhiên, cho đến nay, hầu hết DN vào thuê lại đất trong các KCN, sau khi đã bỏ ra nhiều vốn để tạo cơ sở vật chất cho sản xuất kinh doanh, vẫn đang phải "dài hơi " chờ đợi được cấp sổ đỏ để thế chấp vay vốn từ ngân hàng. Cũng theo kết quả khảo sát nêu trên, mới có khoảng 35% số doanh nghiệp được hỏi trả lời là đã được nhận giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thuê lại trong các KCN .

Để tháo gỡ những vướng mắc nêu trên, Tổng cục Địa chính vừa có Thông tư hướng dẫn chi tiết việc đăng ký cấp sổ đỏ trong các KCN. Bộ Tài chính cũng đang tích cực tìm cách tháo gỡ vướng mắc về ưu đãi cho các doanh nghiệp thuê lại đất trắng KCN theo hướng sẽ ưu đãi trực tiếp cho các nhà đầu tư, mà không thông qua các đơn vị kinh doanh hạ tầng.

* Cổ phiếu BTC chính thức được giao dịch trong phiên ngày 21/01/2002


Cảnh SX ở CTCP Cơ khí Bình Triệu

Cổ phiếu BTC của Công ty cổ phần Cơ khí Bình Triệu chính thức được giao dịch trên TTCK Việt Nam kể từ phiên giao dịch ngày thứ hai, 21/01/2002. Việc xác định giá tham chiếu đối với BTC trong phiên giao dịch đầu tiên được áp dụng theo phương thức thả nổi. Mức giá tham chiếu mà Công ty đã đề nghị trong phiên giao dịch này là 25.000 đồng/cổ phiếu.

Công ty chứng khoán Bảo Việt (BVSC) cho biết, lượng cổ phiếu mà các nhà đầu tư đem đi lưu ký để chuẩn bị giao dịch hiện chỉ ở mức khoảng 5 tỷ đồng, chiếm gần 40% so với tổng khối lượng cổ phiếu được phép đăng ký lưu ký.

* Ree trúng thầu một số dự án mới

Công ty cổ phần Cơ Điện Lạnh (Ree) vừa công bố một số thông tin về các dự án vừa trúng thầu:

1. Trúng thầu trọn gói cơ-điện-lạnh công trình Bệnh viện quốc tế Việt-Pháp với trị giá 58 tỷ đồng. Công trình này nằm tại khu đô thị mới Nam Sài Gòn, cao 6 tầng, gồm 180 giường bệnh với những trang thiết bị hiện đại nhất.

2. Trúng thầu gói điều hòa thông gió công trình Phú Mỹ 3 với tổng thầu Siemens - Đức trị giá 0,55 triệu Euro. Đây là công trình thứ 2 mà Ree hợp tác với tổng thầu Siemens tại Nhà máy Nhiệt điện Phú Mỹ.

3. Ngày 30/01/2002, Ree sẽ tổ chức lễ cất nóc và hoàn thành phần bê tông công trình Tòa Công nghệ thông tin E-town theo đúng tiến độ. Dự kiến toàn bộ công trình sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng vào cuối tháng 06/2002 như kế hoạch.

4. Ree ký hợp đồng xuất khẩu 300 máy điều hòa nhiệt độ gia dụng và 1 lô tủ điện sang thị trường Campuchia với tổng trị giá lô hàng là 498.000 USD.

Ree còn cho biết, trong năm 2001, tổng doanh thu của Ree ước đạt 371,48 tỷ đồng (chưa tính phần bán cổ phiếu quỹ), lợi nhuận trước thuế ước đạt 89 tỷ đồng, tăng hơn 146% so với năm 2000 (lợi nhuận năm ngoái đạt 36,1 tỷ đồng).

BIDV trúng thầu 16 tỷ đồng trái phiếu Chính phủ đợt 1/2002



Kết thúc phiên đấu thầu trái phiếu Chính phủ đợt 1/2002 ngày 22/1 tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán (TTGDCK) TP.HCM, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã trúng thầu 10 tỷ đồng trái phiếu với lãi suất 7,4%/năm. 6 tỷ đồng trái phiếu Chính phủ còn lại trúng thầu thuộc về Công ty Chứng khoán Bảo Việt.

Trái phiếu Chính phủ đợt này có kỳ hạn 5 năm, sẽ phát hành vào ngày 24/1. Khối lượng trái phiếu gọi thầu là 300 tỷ đồng. Hình thức đấu thầu kết hợp giữa cạnh tranh lãi suất và không cạnh tranh lãi suất. Chỉ có hai đơn vị trên tham gia đấu thầu với tổng giá trị đặt thầu là 56 tỷ đồng; lãi

suất đặt thầu thấp nhất là 7,35%/năm và cao nhất là 7,60%/năm. Trái phiếu Chính phủ trúng thầu đợt 1/2002 cũng sẽ được niêm yết tại TTGDCK TP.HCM.

Hiện nay tại TTGDCK TP.HCM đã có 16 loại trái phiếu Chính phủ được đưa vào giao dịch nhưng thị trường này vẫn “đóng băng” do không hấp dẫn các nhà đầu tư.

* Phát hành trái phiếu kho bạc 2 năm lãi suất 7,1%/năm



Các nhà môi giới trên TTCKVN

Ngày 15/1, Bộ trưởng Bộ Tài chính đã ký ban hành Quyết định 03/2002/QĐ-BTC. Theo đó, kể từ ngày 18/1 sẽ phát hành trong toàn quốc trái phiếu kho bạc kỳ hạn 2 năm với lãi suất 7,1%/năm. Đây là loại trái phiếu bán lẻ qua hệ thống Kho bạc Nhà nước, có ghi tên và địa chỉ người mua, nhưng được phép trao đổi mua, bán, cho, tặng.

Trường hợp người mua trái phiếu kho bạc có nhu cầu rút tiền trước thời hạn 12 tháng kể từ ngày mua sẽ không được hưởng lãi. Những trường hợp rút tiền từ sau 12 tháng đến dưới 24 tháng chỉ được hưởng lãi suất 6,8%/năm.

* Các nhà đầu tư kiến nghị giải pháp ổn định thị trường chứng khoán

Trong phiên giao dịch trước ngày 16/1/2002, các nhà đầu tư tại sàn giao dịch của



Các nhà đầu tư chứng khoán Việt Nam chờ đợi điều gì?

một số công ty chứng khoán đã đồng ký đơn kiến nghị các giải pháp bình ổn và phát triển thị trường chứng khoán (TTCK), bảo vệ quyền lợi nhà đầu tư với Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước.

Theo các nhà đầu tư, đặc điểm của TTCK Việt Nam hiện nay là tính thanh khoản thấp, sức mua và niềm tin của công chúng đầu tư đang bị xói mòn; còn lập luận của Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh về tính thanh khoản và việc niêm yết ồ ạt cổ phiếu lên thị trường có nhiều điểm mâu thuẫn và chưa đưa ra được các giải pháp cụ thể nhằm thúc đẩy và phát triển thị trường. Do đó, Uỷ ban chứng khoán Nhà nước cần xác định mục tiêu chính của việc xây dựng và phát triển thị trường là tăng tính thanh khoản, tạo sự tăng trưởng ổn định của thị trường; xác định mục tiêu chính của việc niêm yết là để huy động vốn cho đầu tư phát triển; cân nhắc các điều kiện thị trường khi đưa các cổ phiếu lên niêm yết trên thị trường; đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm tăng thêm lượng vốn và số lượng các nhà đầu tư tham gia thị trường.

Các nhà đầu tư cũng kiến nghị Uỷ ban chứng khoán Nhà nước các biện pháp kích cầu là ưu đãi, miễn thuế cho các nhà đầu tư là tổ chức khi tham gia giao dịch trên thị

trường; khuyến khích và tạo điều kiện ra đời các quỹ đầu tư, các định chế đầu tư chuyên nghiệp; xem xét việc giảm giá trị giao dịch tối thiểu, tức là giảm lô chẵn từ 100 xuống 10 cổ phiếu nhằm tăng tính đại chúng của thị trường chứng khoán; đưa ra các quy định cụ thể và giám sát việc công bố thông tin của các công ty niêm yết; tạo điều kiện để các nhà đầu tư có thông tin về các công ty đang đăng ký và chuẩn bị niêm yết trên TTCK; tạo điều kiện cho việc thành lập Hiệp hội các nhà đầu tư chứng khoán nhằm bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư, tham gia vào định hướng phát triển thị trường...

* Hapaco thông báo thay đổi lịch phân phối cổ phiếu mới



1. Phân phối cho các cổ đông hiện tại

Phương thức phân phối: Các cổ đông nắm giữ cổ phiếu của Công ty cổ phần Giấy Hải Phòng (Hapaco) tính đến thời điểm ngày 10/12/2001 sẽ được quyền mua cổ phiếu mới phát hành theo tỷ lệ 1:1 (cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ được quyền mua 1 cổ phiếu mới). Giá phân phối ưu đãi: 40.000 đồng/cổ phiếu. Số lượng phân phối: 1.000.000 cổ phiếu.

10/12/2001 là ngày chốt danh sách cổ đông. Từ ngày 14/01/2002 đến ngày 25/01/2002: Thông báo xác nhận quyền mua cổ phiếu, cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp 10% tiền đặt cọc mua cổ phiếu. Trong thời gian này, các cổ đông được phép chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu. Việc chuyển nhượng được thực hiện đến hết ngày 24/01/2002.

Từ ngày 28/01/2002 đến 08/02/2002: Các cổ đông đã đăng ký mua thanh toán nốt tiền mua cổ phiếu.

2. Phân phối cho các đối tác chiến lược của Hapaco

Đối tác chiến lược được hiểu là pháp nhân, thể nhân có sự giúp đỡ đóng góp tích cực cho sự phát triển hiện tại và tương lai của Công ty hoặc có sự đầu tư bằng vật chất, bằng tiền, bằng trí tuệ hoặc giúp đỡ tiêu thụ một lượng lớn sản phẩm đầu ra từ 5% tổng sản phẩm trở lên. Đối tác chiến lược không được chuyển nhượng cổ phiếu trong 3 tháng kể từ ngày Công ty nhận đủ tiền mua cổ phiếu.

Giá phân phối cho đối tượng này do HĐQT quyết định theo phương thức thỏa thuận. Số lượng phân phối là số cổ phiếu còn lại sau khi phân phối cho các cổ đông hiện tại.

Từ ngày 30/01/2002 đến ngày 06/02/2002: Đăng ký mua cổ phiếu và nộp tiền đặt cọc 10% giá trị cổ phiếu đăng ký mua. T ừ ngày 20/02/2002 đến hết ngày 28/02/2002: Các nhà đầu tư nộp nốt tiền mua cổ phiếu.

3. Phân phối cho các nhà đầu tư bên ngoài

Phân phối bằng phương thức đấu giá: Giá đặt mua: tối thiểu là 50.000 đồng/cổ phiếu. Khối lượng đặt mua: tối thiểu là 10.000 cổ phiếu và phải là bội số của 100.

Số lượng phân phối: Số cổ phiếu còn lại sau khi phân phối cho các đối tác chiến lược và các cổ đông cũ đăng ký không hết.

Từ ngày 25/02/2002 đến ngày 08/03/2002: Đăng ký mua cổ phiếu và nộp tiền đặt cọc bằng 10% giá trị cổ phiếu đăng ký mua. Hapaco tiến hành đấu giá từ ngày 09/03/2002 đến 16/03/2002. Từ ngày 18/03/2002 đến ngày 31/03/2002: Công bố kết quả đấu giá và thu nốt tiền mua cổ phiếu của các nhà đầu tư hoặc hoàn trả tiền đặt cọc.

Trường hợp phát hành không thành công, tất cả các cổ đông đang sở hữu quyền và các nhà đầu tư sẽ chỉ được hoàn trả đủ số tiền đặt cọc mua cổ phiếu, tổ chức phát hành không phải thanh toán bất cứ khoản chi phí nào khác.

* Khi đầu tư bằng chứng khoán, bắt buộc phải lập dự phòng giảm giá chứng khoán

Ông Hoàng Nguyên Học - Cục phó Cục Tài chính doanh nghiệp (Bộ Tài chính) cho biết: Kể từ năm 2002, tất cả các doanh nghiệp (doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp được đăng ký và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các đối tác nước ngoài tham gia hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng hoạt động theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam...) khi đầu tư vào chứng khoán sẽ phải lập dự phòng riêng cho từng loại chứng khoán bị giảm giá và phải tổng hợp lại vào Bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

Đã đến lúc các nhà đầu tư có tổ chức tham gia vào thị trường chứng khoán?

Thị trường chứng khoán còn thiếu tính đại chúng

Một đặc trưng rất điển hình trong hoạt động của thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam thời gian vừa qua là: ngoài sự tham gia của các công ty chứng khoán thì đại bộ phận nhà đầu tư là các nhà đầu tư cá nhân. Một số chuyên gia chứng khoán đánh giá rằng, nếu chỉ gói gọn trong phạm vi các nhà đầu tư cá nhân thì cầu về chứng khoán sẽ khó có thể tăng trong thời gian tới. Cơ sở của quan điểm này là, thực tế hiện nay thị trường chứng khoán Việt Nam vẫn chưa là nơi đầu tư của quảng đại dân chúng, vì một số lí do:

Thứ nhất: Với đa số công chúng đều có rất ít kiến thức về chứng khoán và thị trường chứng khoán;

Thứ hai: Quy định hiện hành về mệnh giá cổ phiếu và lô chứng khoán giao dịch. Hiện nay, mệnh giá mỗi cổ phiếu giao dịch trên thị trường được quy định thống nhất là 10.000 đồng/cổ phiếu, nhưng nguyên tắc giao dịch theo lô với mỗi lô là 100 cổ phiếu thì một nhà đầu tư muốn tham gia vào thị trường chứng khoán cũng phải có ít nhất từ 3 đến 4 triệu đồng - một đòi hỏi mà không phải người dân nào cũng có thể đáp ứng được.

Đã đến lúc các nhà đầu tư có tổ chức tham gia thị trường?

Với việc sụt giảm giá cổ phiếu liên tục trong một thời gian dài, thực trạng của TTCK Việt Nam hiện nay là mức cầu nhỏ hơn cung... cho thấy đã đến lúc cần có những biện pháp tăng cầu hữu hiệu. Một số chuyên gia phân tích cho rằng, giai đoạn hiện nay của thị trường



Sôi động TTCK Nhật Bản

đã đủ điều kiện cho sự góp mặt của các nhà đầu tư lớn, có tư cách pháp nhân hay còn gọi là các nhà đầu tư có tổ chức.

Theo nhận định của các chuyên gia, lý do khiến các nhân đầu tư có tổ chức chưa muốn tham gia thị trường là bởi thời gian trước đây thị trường luôn trong tình trạng thiếu cung trầm trọng, đến mức ngay cả mức cầu của các nhà đầu tư cá nhân cũng không được đáp ứng. Tuy nhiên, đến nay thì tình hình đã có nhiều thay đổi. Trong khi mới chỉ khoảng hơn 3 tháng trước đây, toàn thị trường chỉ có 5 công ty cổ phần niêm yết thì đến giờ đã có 12 công ty tham gia niêm yết. Theo kế hoạch của Uỷ ban chứng khoán Nhà nước, mỗi năm sẽ cố gắng đưa thêm khoảng 10 đến 15 công ty vào niêm yết. Do đó, có thể thấy rằng lượng cung hàng hóa trên thị trường sẽ còn tiếp tục gia tăng.

Theo các chuyên gia phân tích, một đối tượng tiềm năng khác của thị trường chứng khoán sẽ là các công ty bảo hiểm, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nhân thọ. Những đối tượng này hàng năm có một khoản doanh thu lớn từ phí bảo hiểm nên luôn phát sinh nhu cầu đầu tư cao, khi điều kiện thuận lợi thì họ sẽ tham gia mạnh mẽ vào thị trường chứng khoán và thời điểm để các công ty bảo hiểm vào cuộc sẽ không còn xa.

Ngành bán lẻ thực phẩm Nga hồi sinh mở ra nhiều cơ hội cho các nhà cung cấp trên thế giới

Các nhà bán lẻ thực phẩm của Nga đang chuyển hướng từ các quầy kiốt và các chợ trời bán buôn truyền thống sang kinh doanh tại các cửa hàng thực phẩm hiện đại, tiện nghi. Các nhà bán lẻ thực phẩm lớn nhất Moscow như Perekryostok, Seventh Continent và Ramstor đã mở cửa khoảng gần 20 cửa hàng mới chỉ riêng trong năm 2001. Khuynh hướng này mở ra nhiều cơ hội cho các nhà xuất khẩu nông sản trên thế giới.

Sẵn sàng mua sắm



Các thành phố lớn của Nga - đặc biệt là các thành phố St.Petersburg, Nizhiny Novgorod và Yekaterinburg- đang chứng kiến sự bùng nổ và phát triển mạnh của thị trường bán lẻ. Trên toàn đất nước tình hình kinh tế đang được cải thiện, và thu nhập của người tiêu dùng tiếp tục tăng.

Kết quả là nước Nga đang chi tiêu mạnh tay hơn cho các sản phẩm có chất lượng tốt hơn và cả những mặt hàng không phải là nhu yếu phẩm như đầu video, trang sức. Trên thực tế người dân Nga bình thường không phải chịu gánh nặng bởi những khoản thanh toán tín dụng dài hạn như tiền mua nhà trả góp, tiền mua ôtô, điều này cũng khiến các khoản thu nhập dễ dàng dành cho chi tiêu hơn.

Ngành bán lẻ Moscow hồi sinh

Các quan chức chính quyền thành phố Moscow gần đây tiết lộ kế hoạch trong 20 năm và ngân sách đầu tư 3 tỷ USD nhằm làm hồi sinh các cửa hàng đồng thời cũng thông qua một kế hoạch xây dựng các trung tâm mua sắm mới. Kế hoạch này bao gồm việc xây dựng 8 trung tâm bán lẻ với diện tích 100.000 m2 dành cho mỗi trung tâm trong vòng 20 năm nữa.

Chính quyền thành phố hy vọng sẽ thu hút thêm nguồn đầu tư từ các nhà bán lẻ địa phương và từ các tổ chức tài chính và kinh doanh. Họ cũng sẽ khuyến khích sự phát triển của các hiệp hội thương mại.

Những cửa hàng này ở đâu?

Phần đông các trung tâm bán lẻ mới này sẽ được xây dựng khu vực vành đai Moscow . Tạt thời điểm này, 64 cửa hàng bán lẻ với diện tích sử dụng 1,5 triệu m2. Các trung tâm bán lẻ và bán buôn được thiết kế có đầy đủ tiêu chuẩn như kho chứa đồ, và các cơ sở hạ tầng dịch vụ như bãi đỗ xe,

tạm xăng, các dịch vụ sửa chữa ôtô và các văn phòng.

Thêm nhiều sự lựa chọn, siêu thị đang phát triển

Các cửa hàng bán lẻ ở Moscow hiện đang cung cấp khoảng 30.000 loại thực phẩm trong đó có tới 45% là nhập khẩu. Hầu hết người tiêu dùng nước này còn khá nhạy cảm với giá cả, chính vì vậy đến 70% người tiêu dùng tiếp tục mua các sản phẩm tại các chợ bán buôn truyền thống để hưởng mức giá rẻ. Tuy nhiên doanh số bán lẻ tại các siêu thị đã tăng 10% hàng năm song so với các Thủ đô châu Âu khác thì Moscow còn kém xa nếu xét về số các trung tâm bán lẻ lớn.

Các nhà bán lẻ hợp sức, nhiều cửa hàng mới được xây dựng

Một xu hướng đang lớn mạnh lên đó là sự hợp nhất của ngành bán lẻ thực phẩm đặc biệt ở Thủ đô Moscow, thành phố Peterburg và Yekateringburg. Nếu xét riêng, điều này nhằm tốt đa hoá sức mạnh mua sắp của các nhà bán lẻ và để tạo tính hiệu quả của công tác tiếp thị. Tuy nhiên, sự tồn tại của chuỗi các cửa hàng bán lẻ cũng để chuẩn bị đối phó với sự xâm nhập của các tập đoàn bán lẻ lớn của Đức như AVA, Metro Cash và Carry, của Pháp như Auchan và Spar của Hà Lan.

Để tối đa hoá nỗ lực của mình trong quá trình tăng trưởng, các nhà bán lẻ lớn của Moscow và St.Peterburg đã bắt đầu hình thành các hiệp hội bán lẻ. Perekryostok, xâu cửa hàng thực phẩm lớn nhất của Nga đã cùng một số nhà bán lẻ thực phẩm khác hình thành Liên minh bán lẻ Nga. Liên minh này hiện nắm giữ 72 cửa hàng bán lẻ tại Nga và St.Petersburg phục vụ hơn 1 triệu khách hàng mỗi tháng. Tổng doanh thu của họ đạt 500 triệu USD mỗi năm.

Seventh Continent, xâu cửa hàng bán lẻ lớn thứ hai của Nga đã hợp lực cùng với 4 tập đoàn bán lẻ khác. Họ có 63 cửa hàng đạt doanh số 410 triệu tiền hàng bán trong năm 2000. Trong năm 2001, nhóm này dự kiến sẽ tăng doanh số bán lẻ lên gấp đôi và mở thêm 30 cửa hàng.

Cơ hội cho các nhà xuất khẩu



Mặc dù các nhà sản xuất thực phẩm trong nước vẫn chiếm lĩnh thị trường bán lẻ thực phẩm nước này với lợi thế như giá rẻ, thì việc thu nhập của người tiêu dùng đang được cải thiện sẽ tạo ra nhu cầu ngày càng lớn đối với các mặt hàng thực phẩm nhập khẩu chất lượng tốt và giá thành cũng cao hơn. Hiện nay sản phẩm thực phẩm nhập khẩu chiếm tới 30% trong tổng doanh số trao đổi mậu dịch nông sản.

Trong vài năm tới ngành bán lẻ năng động và hồi sinh của Nga sẽ tạo ra những cơ hội khá tốt cho các nhà sản xuất thực phẩm trong nước và các nhà cung cấp nước ngoài, những người muốn sẵn lòng và nỗ lực thâm nhập thị trường đầy tiềm năng này.

TÌM HIỂU THỊ TRƯỜNG



Thành phố Mascow

*** Một vài con số về thị trường bán lẻ Nga:**

- Tổng doanh số bán lẻ năm 2000: 23, tỷ USD
- Thị phần nhập khẩu trong tổng doanh số bán lẻ hàng nông sản thực phẩm năm 2000: 30%
- Tỷ lệ tăng trưởng ngành bán lẻ so với năm 1999: 133%
- Tỷ lệ chi tiêu so với tổng thu nhập của mỗi công nhân Nga: 75-80%
- Thu nhập bình quân đầu người mỗi công nhân Nga: 50-100 USD tháng (khu vực thành phố); ở Moscow: 400 USD.

Để biết thêm chi tiết xin liên lạc với Phòng thương mại Nông nghiệp Mỹ tại Moscow, Nga; Tel: (7095) 728-5560; Fax: (7095) 728-5069; E-mail: agtrade@corbina.ru

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VẪN CÒN QUÁ BẤT CẬP

Theo các chuyên gia thương mại, một trong những nguyên nhân chủ yếu làm giảm khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp (DN) Việt Nam trên thị trường quốc tế thời gian qua nằm phần lớn ở khâu xúc tiến thương mại.

Nghịch lý về chính sách hỗ trợ

Chúng ta có thể xem xét vấn đề chi hỗ trợ phát triển thị trường và xúc tiến thương mại. Theo qui định hiện hành của Bộ Tài Chính, mỗi doanh nghiệp sẽ được Nhà nước hỗ trợ tối đa là 0,2% kim ngạch xuất khẩu đã thực hiện, trường hợp mở chi nhánh hoặc văn phòng giao dịch tại nước ngoài thì có thể xem xét hỗ trợ thêm 10%. Nhưng theo phản ánh của nhiều DN, hình thức hỗ trợ này đang dẫn tới tình trạng "nước chảy chỗ trũng". Trên thực tế, nhiều ngành hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn, hệ thống bạn hàng tương đối ổn định thì lại được thưởng nhiều, điển hình là cà phê, nhân điều và hạt tiêu. Còn những ngành hàng mới, kim ngạch nhỏ, rất cần sự giúp đỡ của Nhà nước để khuyếch trương thương hiệu, tìm kiếm thị trường như sản phẩm cơ khí, sản phẩm nhựa, thực phẩm chế biến thì lại được thưởng rất ít.

Bên cạnh đó, tính hiệu quả từ cách thức hỗ trợ trên của Bộ Tài Chính lại chưa cao. Theo ước tính của Bộ Thương mại, với tổng số tiền hỗ trợ khoảng 30 triệu USD, nếu rải đều cho hàng chục nghìn doanh nghiệp như cách đang làm hiện nay thì mỗi doanh nghiệp cũng không được bao nhiêu (xuất khẩu 1 triệu USD mới được thưởng 2.000 USD). Xuất phát từ thực tế trên, một quan chức cấp cao của Bộ Thương mại nhận định, tốt nhất là nên dành toàn bộ khoản này cho các chương trình trọng điểm của Nhà nước, đặc biệt là chương trình khuyếch trương mặt hàng xuất khẩu mới hoặc thâm nhập thị trường mới. Còn nếu vẫn giữ nguyên chế độ hỗ trợ trực tiếp cho DN như hiện nay thì cần dành một tỷ lệ thích đáng để phục vụ cho các chương trình trọng điểm của Nhà nước.

Thông tin chưa đầy đủ

Khai thác và cung cấp thông tin thị trường tới DN cũng là một khâu yếu trong hoạt động xúc tiến thương mại cần phải được khắc phục càng sớm càng tốt. Theo đánh giá của Bộ Thương mại, hiện nay, thông tin về thị trường thế giới không thiếu. Một số mạng thông tin trong nước đã đăng tải nhiều thông tin có giá trị về thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, do phải lấy thu bù chi dẫn đến phí truy cập cao. Vì vậy, không phải DN nào cũng có thể với tới được, nhất là DN ở các địa phương xa trung tâm. Để khắc phục được tình trạng này, Nhà nước cần hỗ trợ toàn bộ phí truy cập Internet băng thông rộng cho tất cả các Sở Thương mại các tỉnh hoặc có kinh phí thoả đáng để giúp cho các Sở phổ biến thông tin tới DN với mức độ sâu hơn và phạm vi rộng hơn. Bộ Thương mại cho rằng, chỉ bằng cách này mới có thể đưa thông tin chính xác, cập nhật và đúng nhu cầu đến hàng triệu DN. Được biết, đây cũng là chương trình trọng điểm của Nhà nước về xúc tiến thương mại trong năm 2002.

HỎI ĐÁP CHÍNH SÁCH

Hoàn thuế nhập khẩu với nguyên liệu sản xuất hàng xuất khẩu ?

Hỏi : *Công ty chúng tôi nhập khẩu nguyên liệu để sản xuất hàng sau đó giao hàng cho doanh nghiệp khác trong nước theo chỉ định của khách hàng nước ngoài. Trường hợp này có thuộc đối tượng được hoàn thuế nhập khẩu theo chế độ hàng là vật tư nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu không?*

Trả lời : Theo công văn 12035/TC-TCT ngày 13/12/200 của Bộ Tài chính, trường hợp của Công ty bạn được trả lời như sau :

Căn cứ Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, Nghị định số 54/CP ngày 28/8/1993 của Chính phủ; điểm 1.g, mục 1, phần E Thông tư số 172/1998 TT/BTC ngày 22/12/1998 của Bộ Tài chính; Căn cứ Nghị định số 24/2000/NĐ-CP ngày 31-7 2000 của Chính phủ; tiết b, điểm 1, mục III, phần thứ hai Thông tư số 13/2001/TT-BTC ngày 8/3/2001 của Bộ Tài chính thì các trường hợp được xét hoàn thuế bao gồm :

- Doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu, vật tư rồi trực tiếp sản xuất hoặc tổ chức đưa gia công và nhận sản phẩm về để xuất khẩu (kể cả trường hợp liên kết sản xuất hàng xuất khẩu).

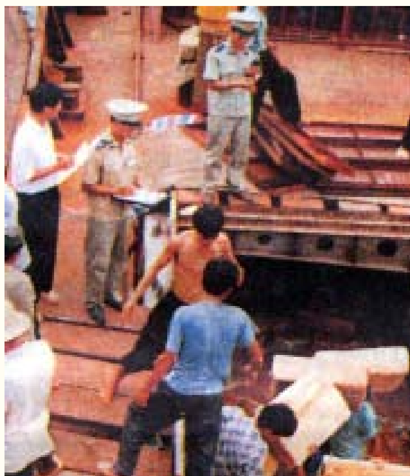
- Doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu, vật tư để sản xuất hàng hóa tiêu thụ trong nước sau đó tìm được thị trường xuất khẩu và đưa số nguyên liệu, vật tư này vào sản xuất hàng xuất khẩu đã thực xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài

- Doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu, vật tư để sản xuất hàng xuất khẩu thuộc phần góp vốn góp đầu tư của bên nước ngoài trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, sau đó xuất khẩu cho khách hàng nước ngoài hoặc cho công ty chính (công ty mẹ) ở nước ngoài.

- Doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu, vật tư để sản xuất sản phẩm bán cho doanh nghiệp khác để sản xuất hàng xuất khẩu.

Đối chiếu với quy định trên thì trường hợp của Công ty liên doanh Mapro nhập khẩu nguyên liệu để sản xuất hàng sau đó giao hàng cho doanh nghiệp khác trong nước theo chỉ định của khách hàng nước ngoài không thuộc đối tượng được hoàn thuế nhập khẩu theo chế độ hàng là vật tư nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu.

Điều kiện và hồ sơ để miễn kiểm tra sau thông quan



Nhân viên Hải quan đang kiểm tra một DN XK cao xu

Hỏi: *Doanh nghiệp chúng tôi muốn đổi mới dây chuyền thiết bị thông qua việc đấu thầu cung cấp thiết bị của nhà cung cấp nước ngoài. Đề nghị cho biết, căn cứ theo các tiêu chí cụ thể về việc áp dụng miễn kiểm tra thực tế hàng hoá XNK, lô hàng trên của chúng tôi có thuộc đối tượng được miễn kiểm tra hay không?*

Trả lời: Căn cứ Quyết định số 1557/2001/QĐ-TCHQ ngày 28-12-2001 Tổng cục Hải quan ban hành bản hướng dẫn tạm thời thực hiện điều 29, điều 30 của Luật Hải quan về áp dụng các hình thức kiểm tra thực tế hàng hóa, lô hàng nhập khẩu của công ty bạn nếu đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây sẽ được miễn kiểm tra hàng hóa XNK: Công ty có quá trình 2 năm nhập khẩu chưa bị xử lý vi phạm hành chính về hải quan hoặc đã bị xử lý vi phạm hành chính về hải quan bằng hình thức phạt tiền với mức phạt trong thẩm quyền xử phạt của Chi Cục trưởng Hải quan và tại thời điểm làm thủ tục hải quan cho lô hàng nhập khẩu, hải quan không có thông tin gì khác về việc chấp hành pháp luật của chủ hàng và về lô hàng

Sau khi đáp ứng các đề kiện trên và nếu hàng nhập khẩu là dây chuyền thiết bị sản xuất chưa qua sử dụng sẽ thuộc diện được miễn kiểm tra thực tế. Hàng hóa miễn kiểm tra thực tế sẽ là đối tượng kiểm tra sau thông quan.

eBay: Thành công nhờ không phải là công ty dot-com

eBay (công ty cung cấp dịch vụ bán đấu giá qua mạng) có mức tăng trưởng 72% mỗi năm trong khi thị trường phố Wall không mấy hào hứng với cổ phiếu của các công ty dot-com (công ty kinh doanh trên Internet). Bí mật là gì vậy ? Câu trả lời thật đơn giản không ngờ: eBay không hoạt động như một công ty dot-com

Meg Whitman làm việc trong một căn phòng nhỏ đầy những giấy tờ, nằm lọt thỏm giữa hai căn phòng khác. Đây là một cảnh tượng tuỳ tiện thường thấy đối với một công ty nằm trong thung lũng Silicon. Mỗi khi Whitman cần nói chuyện với người phụ trách công nghệ Maynard Webb, bà ta lại hét qua cái vách ngăn; khi muốn chỉ cho Webb cái gì, Whitman lại đưa thứ qua tấm vách... Tuy nhiên, khi ngồi trên bàn họp với tư cách là Giám đốc điều hành của eBay, những vẻ tuỳ tiện đó lại biến mất. Tất cả những gì mà bà ta cố gắng thực hiện là đạt tỷ suất lợi nhuận cao, doanh số tăng trưởng và quản lý tốt 2.400 nhân viên của mình.



Whitman là sự pha trộn của nhiều con người - một người mẹ, một người rất được ngưỡng mộ của phố Wall và thậm chí, có thể là một Giám đốc điều hành xuất sắc nhất của Mỹ - như một vài người vẫn ca ngợi. Một thứ mà con người này không có, đó là hình mẫu của một nhà quản trị trong nền kinh tế mới. Whitman đã từng là nhà quản lý nhãn hiệu của Procter & Gamble, cố vấn của Bain và giám đốc khu vực của Hasbro. Tuy nhiên, tựu chung ở tuổi 45, Whitman là một con người của kinh nghiệm và kỷ luật.

Không phải dot-com nên không bị dot-bomb ?

Cứ nhìn vẻ bề ngoài của văn phòng làm việc của Whitman, người ta sẽ nhận ra một sự thật ở eBay: Công ty này trông giống như một công ty dot-com (công ty kinh doanh trên Internet) thông thường nhưng bản chất của nó lại hoàn toàn là một doanh nghiệp.

Những người phụ tá của Whitman phải quản lý tất cả mọi thứ (đồ chơi, xe hơi, các bộ sưu tập thời trang...) giống như những giám đốc chi nhánh của công ty P&G; Họ phải dựa vào các số liệu, theo dõi mỗi phiên giao dịch và các vấn đề về khách hàng giống như những người quản lý tại siêu thị Wal-Mart. Tài năng của người có tấm bằng thạc sỹ quản trị kinh doanh này là một trong những sức mạnh lớn nhất của eBay. Nó cũng giúp eBay trở thành công ty dot-com duy nhất không bị sụp đổ hay lâm vào khó khăn như eToys, Amzon hay Webvan.

4 năm sau khi Whitman bắt tay vào công việc điều hành đấu giá trên mạng này, eBay đang ngày càng phát đạt, thu hút được



37 triệu khách hàng, mở rộng thị trường ra nước ngoài, bán ngày càng nhiều mặt hàng, trở thành công ty gây ấn tượng mạnh nhất với mức lợi nhuận tăng nhanh chưa từng có, 129 triệu USD trên 740 triệu USD doanh thu trong năm 2001.

Nếu chúng ta đến khu văn phòng San Jose nơi eBay đặt trụ sở để khám phá và tìm hiểu điều gì làm cho công ty này tránh khỏi thảm hoạ dot-bomb (các công ty dot-com sụp đổ). Whitman đang làm gì? Và quan trọng hơn bà ta sẽ tiếp tục làm như thế nào? Theo kết quả ước tính của năm 2001, tỷ lệ giá cả/lợi nhuận cao ngất trời là 143 cho thấy rằng các nhà đầu tư đã khao khát một tốc độ tăng trưởng nhanh hơn và bền vững hơn ở eBay. Whitman hứa hẹn sẽ chuyển eBay từ một nhà đấu giá trực tuyến thành một điểm mua hàng đa năng và quy mô lớn hơn, nơi mà mọi người ghé tới đầu tiên khi họ muốn mua, bán bất cứ thứ gì.

Các nhà phân tích, những người hoan nghênh nhiệt liệt chiến lược mới của Whitman và đặt nhiều trông đợi vào thành tích của bà, coi eBay như một công ty thực sự khai thác những tiềm năng không giới hạn của Internet. Điều này là sự thực. Việc eBay không sở hữu một bãi chứa hoặc một kho hàng nào đã khiến cho lợi nhuận của họ cao hơn. Họ đã khôn ngoan trong việc sử dụng thư điện tử, các bảng thông báo và sự theo dõi tự nhiên của cộng đồng ảo để tạo dựng những khối liên kết với khách hàng và kiểm soát hành vi của người mua và người bán. Website của họ cho phép những người bán nhỏ được tham gia vào một thị trường rộng lớn và từ đó eBay sẽ thu thập các khoản lệ phí thậm chí từ những giao dịch nhỏ bé nhất. Một thời gian dài sau khi các nhà đầu tư không còn tin tưởng vào các công ty dot-com khác và gây tổn thất nặng nề cho cổ phiếu của họ, đấu giá qua mạng vẫn được tiến hàng trên eBay. Nhiệm vụ của Whitman là biến những hy vọng và giấc mơ của các công ty dot-com trên thị trường phố Wall thành hiện thực.

Một công ty tưởng như mất tập trung...

Sự cẩu thả bề ngoài và chất lượng kinh doanh hiệu quả là đặc điểm của eBay. Những nhân viên của họ luôn cảm thấy phấn khởi, thân mật và tràn ngập niềm vui. Văn phòng làm việc của họ luôn bừa bãi với những đồ lưu niệm về thể thao, những bức tượng Godzilla và những con búp bê Beanie. Những chai soda rỗng và những chiếc xe điện của nhân viên có thể tìm thấy ở tất cả mọi nơi. Tuy nhiên, khi bán nói chuyện với mọi người của eBay, bạn sẽ không hề nghe thấy một chút gì về những câu chuyện đùa hay những trò chơi, mà thay vào đó bạn sẽ nghe thấy toàn là kế hoạch, hệ thống, những con số và những kết quả.

Thoạt nhìn, Michael Dearing, Phó Giám đốc phụ trách marketing của eBay, ở tuổi 33 trông ông giống như một nhà lập trình máy tính. Tuy nhiên, trên thực tế, ông lại là một một chuyên gia về bán lẻ với một thập kỷ kinh nghiệm. Dearing đang cố gắng để nâng cao sự hiểu biết của eBay về hành vi của khách hàng bằng việc tìm hiểu những người mua tương lai sẽ phản ứng thế nào đối với các vị trí xúc tiến bán hàng trên website của mình.

Công việc của Dearing nghe không có gì là đặc biệt thú vị tuy nhiên là là một công việc hết sức quan trọng. Hệ thống máy vi tính của eBay sẽ ghi chép mỗi động tác kích chuột, mỗi lời chào bán và mỗi lần trả giá của các khách hàng trên website của họ và những thống kê kết quả sẽ là một kho báu đối với công ty. Dearing nói rằng: "Khi tôi tham gia vào việc bán lẻ, tôi luôn muốn biết về tỷ lệ giữa số người truy cập vào website với số người mua hàng"....lại là một công ty "chăm sóc kỹ càng" số liệu

Công nghệ của eBay đóng một vai trò khá quan trọng. Khi Dearing nói chuyện về eBay, ông ta đưa ra một loạt những dữ liệu và bảng biểu chứa đầy những biểu đồ, đồ thị trình bày tỉ mỉ và chính xác bao nhiêu người đã truy cập website của eBay trong tuần vừa qua, họ quan tâm đến những mặt hàng nào, bao nhiêu người đã trả giá, bao nhiêu người mua hàng và những biện pháp xúc tiến bán hàng nào được họ ưa thích. Các số liệu này, theo Dearing, đã giúp tăng tính hiệu quả của trang chủ eBay lên 10 lần.

Tất cả các giám đốc của eBay thường nghiên cứu các bản báo cáo tổng kết hàng tháng do Dearing thực hiện. Những nhà quản lý bộ phận - những người giám sát từng lĩnh vực sản phẩm trên website - cũng bị cuốn hút vào việc theo dõi những số liệu này. Một trong những niềm vui của họ là việc tiến hành theo dõi những con số. Trong một bản giới thiệu của eBay với các nhà phân tích vào tháng 10/2001, người phụ trách lĩnh vực xe ôtô của eBay nói rằng" cứ 3 giờ eBay lại bán được một chiếc xe hiệu Corvette". Còn người phụ trách mặt hàng nữ trang và đồ kim hoàn thì nói rằng "cứ 6 phút tôi lại bán được một chiếc nhẫn kim cương".

Whitman yêu thích những con số thống kê và đặc biệt là kết quả cuối cùng.

Danh sách những loại hàng hoá đứng đầu về lượng bán của eBay.

Bộ sưu tập thời trang: 25.400.000 USD
Xe ô tô: 23.700.000 USD
Các dụng cụ thể thao: 18.300.000 USD
Đồ cổ: 11.200.000 USD
Đồ điện tử: 9.800.000 USD
Các tác phẩm âm nhạc, điện ảnh và sách: 9.800.000 USD
Đồ trang sức 9.400.000 USD
Đồ chơi, đồ trang trí 8.200.000 USD
Đồ chơi, đồ trang trí 8.200.000 USD



Khi được hỏi về những điều gì có thể thu hút Whitman, Rothman nói "Tôi có những con số. Tôi biết rõ về chúng. Chúng rất rõ ràng. Và sự trông đợi vào chúng là rất cao". Công ty này đã có lợi nhuận gần như từ khi bắt đầu kinh doanh. Trong khi hầu hết các công ty dot-com đang chi nhiều triệu USD cho các buổi tiệc tùng, eBay lại đang đổ tiền đầu tư vào công nghệ. Dearing nói rằng "Chúng tôi đang cố gắng áp dụng những phương pháp truyền thống tại đây". Tại đây, bên cạnh Dearing và Meg Whitman còn có Giám đốc marketing Bill Cobb đã từng làm tại công ty Pepsi, Giám đốc kinh doanh Jeff Jordan của Disney, Rothman tại McKinsey và General Electric. "Tôi không bao giờ nghĩ về eBay như một công ty dot-com" Afshin Youssefyeh, nhân viên của công ty bán hàng trên eBay và là người đã mất nhiều thời gian từ những ngày đầu tiên tại Thung lũng Silicon, cho biết như vậy.

CEO châu Á ngày càng chịu nhiều sức ép

Khi mà các công ty ngày càng gặp phải nhiều thách thức mới trong kinh doanh thì một phản ứng của gần như toàn thế giới là thay thế những nhân vật quản lý ở tầng lớp trên. Cho dù những thay đổi của tổ chức hay doanh nghiệp trên đem lại lợi ích lớn như thế nào thì chúng cũng gây áp lực ngày càng lớn tới vị trí và độ an toàn của các Trưởng điều hành (CEO) của một công ty. Tính trung bình trên toàn thế giới, có khoảng 8 trên 10 công ty lớn thay đổi vị trí lãnh đạo cao cấp của mình ít nhất là một lần trong thập kỷ 90. Trong vòng 5 năm qua thì khoảng 2/3 các công ty lớn thay các CEO của mình.



Xu thế thay đổi CEO hiện đang ảnh hưởng mạnh mẽ tới sự nghiệp của các giám đốc cũng như tới cơ cấu tổ chức. Những CEO có nhiệm kỳ dài đang ngày càng hiếm đi và cũng ít có ai chắc chắn về việc giữ được nhiệm vụ của mình cho tới khi nghỉ hưu. Ngoài ra, do nhiệm kỳ của các CEO ngắn đi nên họ bị buộc phải thực thi kế hoạch của mình trong thời gian giới hạn hơn và do vậy, buộc công ty phải tập trung vào việc đạt những kết quả trong thời gian ngắn hạn.

Nguyên nhân chủ yếu của sự thay đổi ngày càng nhiều các CEO là do quá trình cải tổ cơ cấu trong công ty. Ngày nay, các CEO có nhiều khả năng mất việc hơn, chủ yếu do các vụ sáp nhập và mua lại. Trên thực tế, sự ra đi của các CEO do các vụ sáp nhập lớn gấp 10 lần so với sự ra đi do từ chức.

Nhiều CEO của công ty mua lại công ty khác được bầu làm chủ tịch hay CEO của tổ chức mới được thành lập còn các CEO của công ty bị mua lại có thể được đề nghị ở lại, thường là ở chức vụ thấp hơn, song nhiều người trong số này trên thực tế quyết định ra đi. Tất nhiên, những người ra đi thường đưa ra đàm phán có lợi để đổi lại như khoản tiền bồi thường trọn gói, ưu đãi về quyền chọn cổ phiếu hay trợ giúp khi chuyển công tác.

Do xu hướng này đang tiếp tục diễn ra, chúng ta thấy ngày càng nhiều các nhà lãnh đạo công ty tự bảo vệ mình bằng cái gọi là "chiếc dù vàng". Khi được thuê làm CEO, họ thường đưa ra những điều khoản đặc biệt trong đó quy định những điều khoản đền bù tài chính đáng kể và những trợ giúp khi chuyển công tác trong trường hợp họ mất việc do các vụ sáp nhập

Bên cạnh nguy cơ do các vụ sáp nhập mang lại, có một số dấu hiệu cảnh báo cho thấy một CEO có thể sắp sửa ra đi. Đây là một số dấu hiệu như vậy:

- Một sự thay đổi mạnh mẽ trong ngành dẫn tới những thay đổi lớn trong tổ chức

- Những liên lạc hay công bố thông tin ngày càng trở nên ít đi

- Hoạt động tài chính hay chứng khoán



CEO của một công ty châu A'

yếu kém so với các công ty cùng ngành

- Tốc độ thay đổi khá chậm

- Những kết quả yếu kém do các vụ mua lại hay sáp nhập gây ra

- Không có khả năng tạo ra và thực thi mục tiêu và tầm nhìn chiến lược của ban quản trị

- Bị cảm giác là làm việc không hiệu quả

- Không thực hiện được một chiến lược kinh doanh nhằm mục đích cạnh tranh

- Quan hệ kém hoặc thường xuyên căng thẳng với thành viên hội đồng quản trị

- Không có chiến lược kinh doanh qua Internet

Nếu bạn đang cố trở thành một CEO, hãy nhớ rằng: Không hề có đường tắt để leo đến đỉnh. Những người leo lên được bậc cao nhất của chiếc thang lãnh đạo là những người phải tập trung vào đóng góp cho công việc kinh doanh và phải có được những thành tích đáng kể. Nói chung, các công ty thường theo đuổi những mô hình tương tự nhau trong việc cất nhắc vị trí lãnh đạo

Trong hầu hết các trường hợp, những CEO kế nhiệm thường được coi là "sự lựa chọn logic". Họ thường là những người trong công ty đã từ nhiều năm và đã nắm giữ những vị trí cao. Thực tế cho thấy, một nửa trong số những CEO được bầu phải ở trong công ty ít nhất 10 năm và hơn 1/3 đã phục vụ cho công ty từ 20 năm trở lên

Kết luận

Ngày nay, ngày càng khó để có thể thành công với cương vị CEO. Các nhà lãnh đạo công ty ngày càng có nhiều thách thức mới trong kinh doanh, như cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhu cầu tiêu dùng thường xuyên thay đổi và kỳ vọng của cổ đông ngày càng lớn. Các CEO cũng phải đối mặt với thực tế mới trong sự nghiệp lãnh đạo của mình là khả năng mất việc ngày càng cao và nhiệm kỳ ngày càng giảm. Kết quả là các CEO ngày càng phải đạt được nhiều thành tích trong thời gian ngày càng ngắn.

Quản lý thư điện tử như thế nào cho có hiệu quả ?

Thư điện tử (e-mail) chỉ thật sự phát huy được hiệu quả khi doanh nghiệp có chính sách quản lý sử dụng một cách hợp lý và khoa học. Sử dụng thư điện tử hiện nay đã khá phổ biến ở Việt Nam nhưng hầu như các doanh nghiệp (DN) chưa có những quy định cụ thể về vấn đề này. Chỉ có rất ít những công ty đa quốc gia là có những quy định như vậy viết thành văn bản. Thông thường các công ty trong nước không cho phép nhân viên sử dụng thư điện tử vào việc riêng hoặc giới hạn số số thời gian dùng Intemet cho từng đối tượng nhân viên. Với sự phát triển và phổ biến của thư điện tử và thương mại điện tử, các DN cần nhanh chóng ban hành những quy định chi tiết hơn.

Chuẩn mực đặt tên

Trước hết một doanh nghiệp phải có một chuẩn mực chung khi đặt địa chỉ thư điện tử ngay cả đối với những doanh nghiệp nhỏ chỉ có một hoặc vài địa chỉ. Địa chỉ thư điện tử cần phải theo nguyên tắc đơn giản hợp lý và nhất quán giữa các bộ phận. Ví dụ : công ty XYZ có thể đặt địa chỉ cho nhân viên theo kiểu tên cộng với họ (thư điện tử của cô Nguyễn Thị Đào là daonguyen@xyz.com.vn), hoặc đầy đủ họ tên (nguyenthidao@xyz.com.vn)... Thế nhưng không phải các doanh nghiệp đều có những chuẩn mực chung tưởng chừng rất đơn giản như vậy. Thư điện tử cho các bộ phận (tài chính, nhân sự, sản xuất) thì nên lấy tên của bộ phận phòng ban làm địa chỉ. Ví dụ bộ phận nhân sự của công ty ABC có thể lấy địa chỉ nhansu@abc.com.vn hoặc hr@abc.com.vn. Làm như vậy sẽ tránh được tình trạng đặt địa chỉ theo nhiều kiểu khác nhau khách hàng khó nhớ và “bộ mặt” của doanh nghiệp trước khách hàng không được thống nhất và chuyên nghiệp.



Nội dung và hình thức lá thư

Phương thức và ngôn ngữ sử dụng thư điện tử cũng cần được quan tâm. Doanh nghiệp nên dùng ngôn ngữ theo nghi thức văn bản khi giao tiếp với khách hàng qua thư điện tử. Điều này thể hiện bộ mặt, hoạt động và tính chuyên nghiệp của công ty. Ví dụ có công ty dịch vụ trả lời cho người có thắc mắc qua thư điện tử hết sức chi tiết và lịch sự mà chưa biết là họ có sẵn sàng dử dụng dịch vụ không. Ngoài ra, việc dùng tiếng Việt (có dấu hoặc không) hoặc một ngoại ngữ khác dĩ nhiên cũng tùy theo nhu cầu của khách hàng.

Sở hữu và Bảo mật

Những người được phép sử dụng thư điện tử có xu hướng dùng thư điện tử cho mục đích riêng, khi công nghệ thông tin càng phát triển thì việc này càng phổ biến . Vấn đề ở đây không phải là cấm hoàn toàn mà là có những biện pháp thích hợp để giới hạn nó. Doanh nghiệp có thể định mức sử dụng thư điện tử cho nhân viên tùy theo mức độ cần trao đổi thông tin chứ không nên theo chức vụ hoặc mức lương.

Ngoài ra, người ta còn nêu ra câu hỏi: Thư điện tử đã in ra hoặc còn lưu trên máy thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp người chủ giám đốc hay của nhân viên viết ra ? Trên thế giới các công ty thường quy định nếu thư điện tử liên quan đến công việc sẽ thuộc về công ty (chứ không phải người chủ). Các doanh nghiệp cần có quy định cụ thể về thời gian lưu trữ thư điện tử khuyến khích nhân viên sắp xếp và lưu trữ thư điện tử hợp lý theo công việc thời gian để dễ dàng



tra cứu khi cần thiết. Giả sử một nhân viên tiếp thị theo dõi hàng trăm khách hàng và có rất nhiều liên lạc qua thư điện tử nếu nhân viên này chuyển việc làm và xóa hết các thư điện tử cũ đi thì sẽ làm cho người tiếp theo gặp rất nhiều rắc rối và có thể gây hiểu lầm cho khách hàng.

Trên đây chỉ là một vài quy định cần có khi doanh nghiệp sử dụng thư điện tử rộng rãi. Dù những việc trên có thể là nhỏ nhưng nó chắc chắn góp phần giúp doanh nghiệp quản lý thông tin tốt hơn và mang lại hiệu quả cao hơn.